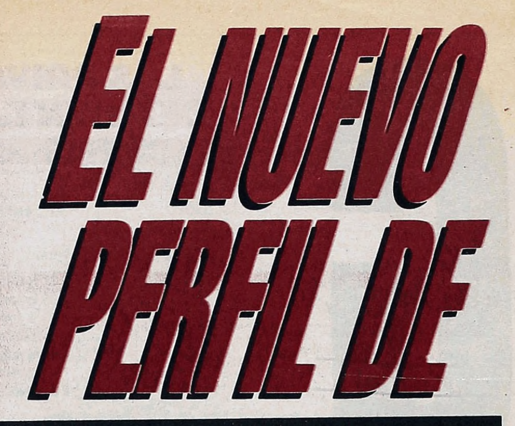


Domingo 1º de agosto de 1993 - Año 4 - Nº 171



LAS PRIVATIZACIONES REDEFINIERON LA ESTRATEGIA DE LOS GRANDES GRUPOS

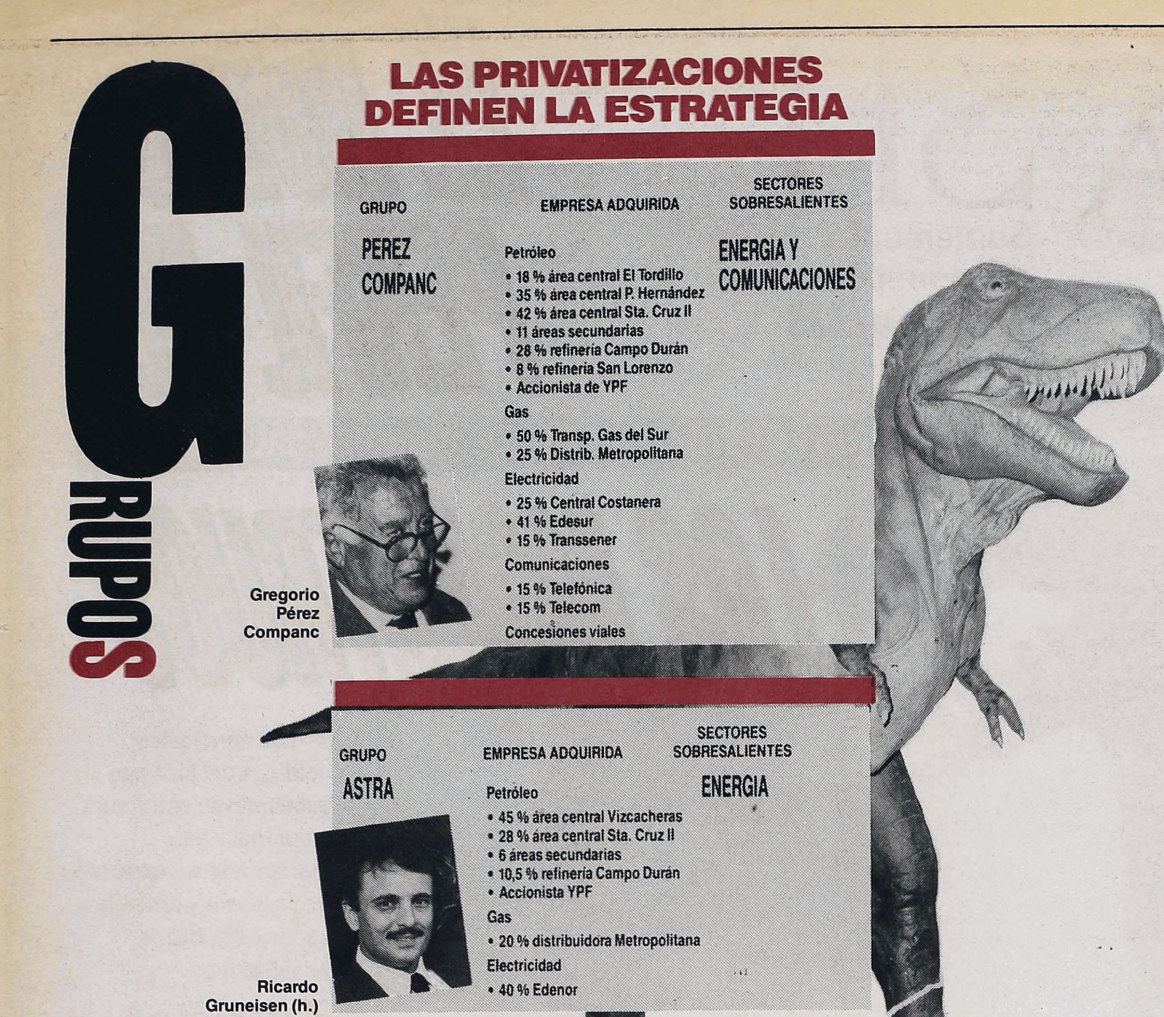
LOS MONSTRUOS

- ✓ Los principales holdings del país han debilitado su estructura industrial y han reorientado su actividad hacia los muy rentables servicios públicos privatizados
- ✓ Informe sobre la nueva estrategia de los conglomerados más importantes

Pierre Salama: “El tipo de cambio va a estallar”

GRUPOS

LAS PRIVATIZACIONES DEFINEN LA ESTRATEGIA



GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
PEREZ COMPANC	Petróleo • 18 % área central El Tordillo • 35 % área central P. Hernández • 42 % área central Sta. Cruz II • 11 áreas secundarias • 28 % refinería Campo Durán • 8 % refinería San Lorenzo • Accionista de YPF Gas • 50 % Transp. Gas del Sur • 25 % Distrib. Metropolitana Electricidad • 25 % Central Costanera • 41 % Edesur • 15 % Transsener Comunicaciones • 15 % Telefónica • 15 % Telecom Concesiones viales	ENERGIA Y COMUNICACIONES

Gregorio Pérez Companc

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
ASTRA	Petróleo • 45 % área central Vizcacheras • 28 % área central Sta. Cruz II • 6 áreas secundarias • 10,5 % refinería Campo Durán • Accionista YPF Gas • 20 % distribuidora Metropolitana Electricidad • 40 % Edenor	ENERGIA

Ricardo Gruneisen (h.)

(Por Marcelo Zlotogwiazda)

Luego de varios años en que los grandes grupos se caracterizaron por su diversificación hacia varios sectores de la economía y por el fuerte impulso que le dieron a la exportación de manufacturas, las pautas impuestas por el Plan de Convertibilidad y, fundamentalmente, las oportunidades que les brindó el proceso de privatizaciones los hizo cambiar de estrategia. Ahora, en lugar de diversificarse están concentrando sus esfuerzos, y en ese camino sobresale nítidamente la importancia que le están asignando a los servicios públicos privatizados de gran rentabilidad y a la explotación de petróleo y gas. En cambio, la producción de manufacturas industriales y su exportación están perdiendo peso relativo en la estructura de los grandes holdings.

El ejemplo de Pérez Companc es suficientemente ilustrativo del tipo de cambios que ha habido en el perfil productivo de los grandes conglomerados que operan en el país. En los años 80, y como parte de un fulminante crecimiento, el grupo se posicionó con mucha fuerza en variados sectores de la economía por medio de adquisiciones o creación de nuevas sociedades: en el sector cementero con Cementos San Martín, en petroquímica con Petrosur, Petroquímica Cuyo y Pasa, en electrónica con Pecom Nec y Microsistemas, en inmobiliaria con Alto Palermo, en alimentos con Aguila Saint y hasta en la comercialización masiva en sociedad con Carrefour.

Pero las nuevas condiciones macroeconómicas que surgieron a partir de 1991 y, especialmente, el abanico de oportunidades que se abrió con el desguace del Estado provocaron un notable cambio de rumbo. Desde entonces el holding abandonó por completo ciertas actividades (vendió Aguila Saint a Arcor, su parte de Cementos San Martín a Loma Negra y las acciones que poseía en Carrefour) y debilitó la atención hacia algunos rubros de alta tecnología. Pero en forma simultánea fue absorbiendo una enorme cantidad de empresas o negocios privatizados (ver cuadro), y actualmente se percibe con claridad que la estrategia de acumulación está orientada hacia el sector energético y el de los servicios públicos, con una incidencia mucho menor de su estructura industrial.

En el informe de coyuntura de agosto que acaba de publicar el Instituto de Estudios sobre Estado y Participación, Roberto Feletti y Claudio Lozano sostienen que "la reversión en el tipo de acumulación que se da a partir de 1991 se vincula al ajuste estructural desarrollado luego de la hiperinflación, que dio lugar a una economía abierta y con tipo de cambio fijo y bajo, con compromisos externos rígidos en el marco del Plan Brady y, por lo tanto, con extrema dureza fiscal". Ese cóctel de atraso cambiario-apertura-eliminación de subsidios actuó como un fuerte desincentivo para la producción del tipo de bienes industriales —los commodities de uso difundido como petroquímica, papel, siderurgia, etc.— que dominaron el panorama productivo de los 80.

El trabajo del IDEP agrega que "se pueden precisar dos horizontes en la reconversión de los grandes grupos. El primero es el de los sectores más favorecidos por la política de ajuste, que son los servicios y los sectores primarios, donde se destaca el petróleo y el gas. El otro tipo de estrategia es la especialización productiva en ramas ligadas al núcleo exportador surgido en los 80 pero ahora orientada más que nada hacia el MERCOSUR".

En los cuadros se aprecia que Astra, Soldati y Roggio son los que optaron por el primer camino. El grupo de la familia Gruneisen, con una especialización casi total hacia el sector energético (hace no mucho vendió su participación en Movicom). Soldati aprovechó las privatizaciones de servicios públicos para expandirse también hacia otras ramas (Ferrocarriles y agua), aunque en las últi-

mas semanas parece haberse insertado en una tendencia hacia mayor especialización con la venta de su parte de Telefónica (hay versiones de que también se irá de Telefé).

Techint mezcló las dos estrategias. Con la adquisición de SOMISA y sus alianzas con compañías de Brasil, Chile y México fortaleció su presencia como uno de los líderes mundiales del acero, pero no dejó pasar de largo las muy lucrativas privatizaciones de servicios públicos. Pérez Companc, en cambio, parece más inclinada a concentrarse en energía y servicios puesto que hasta ahora no ha dado muestras de, por ejemplo, querer y/o poder apuntalar su brazo petroquímico.

Bunge & Born y Loma Negra son dos casos en los que se mantiene el núcleo productivo previo con cierta expansión hacia los servicios privatizados. Tal vez la diferencia sea que en B&B, mientras se intensifica el área de la agroindustria, se debilita la química y petroquímica (cerraron dos plantas) y la rama textil (vendió Grafalar a Gatic y desactivó una fábrica en Chamical).

Socma (Macri) es el único de los conglomerados donde nítidamente sobresale como actividad dominante la manufactura industrial, si bien también han aprovechado privatizaciones. La explicación es que debido a que el Gobierno ha diseñado una política específica para la rama automotriz, Sevel y todas sus empresas de autopartes han podido sobrellevar con comodidad la apertura.

No es casual que la estrategia productiva del Citi resulte confusa: su política de compras ha sido indiscriminada porque el interés estuvo determinado por el beneficio derivado de uso de los títulos de la deuda externa como parte de pago, antes de por el atractivo en sí de cada operación.

Más allá de las opciones de cada grupo, lo que surge como común denominador es que en el nuevo perfil industrial pierde peso específico el sector industrial y, en particular, la producción orientada al mercado externo, lo que introduce fuertes interrogantes sobre el rumbo productivo del país y sobre su solvencia externa.

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
SOLDATI	Petróleo • 32,5 % área central Sta. Cruz I • 25 % área central Agüaragüe • Area central Palmar Largo • 3 áreas secundarias • 100 % refinería Dock Sud • 42,5 % refinería San Lorenzo Gas • 20 % transporte zona norte • 28 % distrib. Bs. As. Norte Electricidad • 25 % central Güemes • 15 % Transsener Ferrocarriles • 14 % Ferroexpreso Pampeano • 100 % Ramal Delta-Borges Obras Sanitarias • 20,7 % Aguas Argentinas	ENERGIA Y FERROCARRILES



Santiago Soldati

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
LOMA NEGRA	Ferrocarriles • Ferrosur Roca Gas • Distr. Pampeana • Distr. Sur	CEMENTO Y AGRO



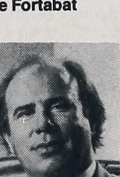
Amalia Lacroze de Fortabat

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
TECHINT	Petróleo • 42,7 % área central El Tordillo • 40 % área central Agüaragüe • 10 áreas secundarias Gas • 20 % Transp. Gas del Norte Electricidad • 51 % Edelap Ferrocarriles • 58 % Ferroexpreso Pampeano Teléfonos • 8,3 % Telefónica Siderurgia • 100 % Aceros Paraná (ex Somisa) Concesiones viales	ENERGIA Y SIDERURGIA



Roberto Rocca

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
BUNGE & BORN	Gas • Dist. Pampeana • Dist. Sur Química • Petroq. Río III	AGRO, AGROINDUSTRIA, QUIMICA



Octavio Caraballo

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
MACRI	Gas • 75 % Dist. Centro • 75 % Dist. Cuyo Concesiones Viales Aguas de Corrientes Petróleo • 3 áreas secundarias	AUTOMOTRIZ Y SERVICIOS



Francisco Macri

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
CITICORP	Comunicaciones • 13 % Telefónica Papel • Controla Celulosa • Controla C.Puerto Piray • 33 % Alto Paraná Gas • 25 % Dist. Pampeana • 25 % Dist. Sur • 25 % Transp. Sur Electricidad • 25 % Edelap Siderurgia • 33,3 % Altos Hornos Zapla Inmobiliaria • 44 % Llao Llao	CAPITALIZACION DE DEUDA EXTERNA SIN OBJETIVO SECTORIAL CLARO

Ricardo Handley

GRUPO	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTORES SOBRESALIENTES
BENITO ROGGIO	Concesión de rutas • 52 % Red Vial Centro • 33,3 % Covinorte • 50 % Covicentro • 25 % Covisur • 33,3 % Concanor Ferrocarriles • 33,3 % Línea Mitre • 33,3 % Línea Sarmiento • 33,3 % Línea Urquiza, subte Petróleo • 25 % área El Chivil Recolección de residuos • 50 % Clima (Córdoba) • 50 % Cliba (Capital) • 50 % Sur (Montevideo) • 50 % Sol (Punta del Este) • 50 % Ayres (San Isidro) • 50 % Coslim (Canelones) • 50 % Bahía (B. Blanca)	CONSTRUCCION, FERROCARRILES Y SERVICIOS VIALES Y DE RESIDUOS

Aldo Roggio

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

AMERICAN PLAST S.A.

UNA MOSCA BLANCA EN LA INDUSTRIA NACIONAL
VENTAS MENSUALES
Millones de pesos por mes
2,5
2,0
1,5
1,0
0,5
0,0
89/90
90/91
91/92
92/93
Ejercicios
Fuente: American Plast S.A.

Esta semana se colocará entre el público de inversores aproximadamente la tercera parte del capital de American Plast, una fábrica de envases plásticos que elabora vasos de gaseosa, potecitos para yogur, flan, mermelada y otros comestibles. Hasta el momento de la oferta pública, la propiedad de esta firma se repartía entre Ricardo Passerotti —el socio fundador—, la familia Mendizábal —los mismos que hacían el Mendicrim— y una filial del banco holandés ABN-AMRO.

La creciente demanda sobre esta variedad de envases se originó en la progresiva industrialización de un mayor número de alimentos y, simultáneamente, por la tendencia a sustituir los frascos de vidrio —más ecológicos, pero pesados y menos vistosos—. Gracias al sostenido impulso de su mercado, la firma tuvo y aprovechó la oportunidad de desarrollarse e invertir en su rubro de actividad durante los años 80, un período que deparó escasa gloria para las manufacturas argentinas.

Entre 1978 y 1987, la empresa multiplicó cinco veces su volumen de producción, que decayó más tarde por las hiperinflaciones. El nuevo auge de ventas posterior a la Convertibilidad (ver gráfico) permitió que American Plast recuperara —hace apenas un año— el nivel de ventas alcanzado ya en el '87.

La última tanda de inversiones, en marcha desde 1991, tuvo el doble propósito de ampliar la capacidad productiva y permitir al mismo tiempo el uso alternativo de nuevas materias primas, abaratando costos y obteniendo —de paso— otros productos.

Un mérito especial de la política de incorporación de maquinaria fue su apertura exportadora, encarada con buenos resultados antes de 1989, pero continuada más recientemente a pesar del recorrido bajista en el poder de compra interno del dólar. De esta manera, durante el últimao ejercicio, las exportaciones representaron 13 por ciento de lo facturado y su valor más que triplicó —medido en dólares— a las ventas externas del ejercicio 1989/1990.

Tan particular es el desempeño de esta firma que hasta generó nuevos puestos de trabajo, aumentando en más de un tercio la planta de personal desde 1990. Se trata, efectivamente, de una ''rara avis'' en el escenario industrial.

LIBROS

MANUAL PARA LABORALISTAS

El cúmulo de leyes y procedimientos laborales es tan complejo, que hasta los abogados que se dedican al tema suelen tener a mano un manual de consulta. Editado por Pensamiento Jurídico Editora, acaba de aparecer en el mercado el libro *Manual de procedimiento laboral práctico*, de Enrique J. M. Erramuspe.

La obra está pensada como un material de ayuda, a tal punto que se estructura en base a diversas hipótesis de procedimientos laborales. Incluye, además, modelos ejemplificativos de ''demandas'', ''contestaciones de demandas'', ''ofrecimiento de pruebas'', ''citaciones'', ''oficios'' y, en general, de todos los elementos que forman parte de una causa laboral.

También trata las disposiciones referentes a la ley de empleo y de accidentes de trabajo, lo que complementa lo adelantado por Erramuspe en una de sus anteriores libros, *Derecho laboral para el abogado de la empresa*.

Más allá de apuntar a ser manual de consulta acerca de la práctica profesional en los ámbitos nacional y bonaerense, el autor incluyó variadas opiniones sobre el sistema vigente y sugerencias para una reforma.

El trabajo se completa con un capítulo dedicado a la transcripción completa de las leyes 18.345 y 7718 con su correspondiente índice alfabético, y con los códigos procesales válidos para la justicia nacional y de la provincia de Buenos Aires.

ENRIQUE J. M. ERRAMUSPE
MANUAL DE PROCEDIMIENTO LABORAL PRACTICO
nacional y provincia Bs. As.
LEY 18.345 NACION Y LEY 7.718 PROVINCIA DE BS. AS.
pensamiento jurídico editora



REPORTAJE

(*Por Marcelo Matellanes*) Pierre Salama es profesor de economía en la Universidad de París I-Sorbona y autor de varios libros sobre las economías latinoamericanas. Pasó recientemente por Buenos Aires, luego de asistir en Montevideo al seminario sobre ''Renovación de las políticas gubernamentales en América latina'', al que fuera invitado por la Fundación Jean Jaurés, vinculada al Partido Socialista francés. En este reportaje, Salama efectúa un balance de más de una década de políticas neoliberales y recuerda, entre otras cosas, algunos límites en la tan frecuente comparación Argentina-México. Vaticina asimismo un estallido del sector externo y una vuelta a cero del programa, con el consecuente costo social.

—*¿Qué balance podría hacerse hoy, a más de una década de políticas de ajuste inspiradas en el neoliberalismo?*

—Ante todo, la expresión ''neoli-

Pierre Salama

"EN LA A

beral'' no quiere decir en sí misma gran cosa, si no se hace referencia a las políticas concretas en que ella se traduce, y éstas varían mucho según se trate de Europa, América latina o el Este europeo. No obstante, el común denominador en ellas es el violento retorno del mercado, no sólo en los mercados de bienes sino sobre todo en el mercado de la fuerza de trabajo. El balance es también muy diverso. En el caso inglés y americano no hay lugar a dudas, se trata de un rotundo fracaso, y ello es obvio a la luz de la ruptura que las políticas de Clinton y Major comportan respecto de las de sus predecesores. En el caso de Rusia, tal vez la expresión más extrema y caricatural del neoliberalismo, podemos asegurar que ''el golpe'' o ''Big Ban'' neoliberal ruso no funciona, y yo diría que es una bomba de tiempo muy peligrosa.

—*¿Y América latina?*

—Sí, es allí donde es más interesante matizar las comparaciones. Debemos recordar que *la década perdida*produjo una gran bipolarización de los ingresos, con enriquecimiento de los más ricos y empobrecimiento de los más pobres, y amenazas de estallido de *la nación*, en cuanto a la desagregación territorial. Por el contrario, el neoliberalismo de finales de los ochenta ha tenido en América latina resultados diversos, según los países. Creo que no debemos tener miedo de afirmar que, en algunos casos, la vía neoliberal de salida de crisis puede ser exitosa, y creo que lo ha sido. Pero acto seguido debemos destacar dos cosas: primero, que se trata de *una* vía, pero hay *otras* posibles, y esa vía ha sido un éxito en unos casos y un fracaso en otros; en segundo término, debe decirse que en los casos exitosos se trata de una salida extremadamente *costosa* y *frágil*.

—*¿Por qué costosa y frágil?*

—Es un esquema en cuatro tiempos: anclaje del tipo de cambio, reducción de la inflación, menor déficit fiscal y, finalmente, mayor nivel de actividad económica. Es una verdadera *''revolución por etapas''*, pero gobernada por lo económico, lo social aparece sólo al final y su recuperación es de carácter estrictamente *mecánico*. La llamo mecánica porque se debe a la reducción de la inflación y a un mayor nivel de actividad, en simultáneo con la aparición de políticas sociales específicas permitidas por una mayor holgura fiscal. La fragilidad consistiría en la *cuestión social*, que es postergada por la racionalidad propia del ajuste hasta que lo económico lo permita, y ello después del tremendo costo de la década perdida. Por otra

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

AMERICAN PLAST S.A.

Esta semana se colocará entre el público de inversores aproximadamente la tercera parte del capital de American Plast, una fábrica de envases plásticos que elabora vasos de gaseosa, potecitos para yogur, flan, mermelada y otros comestibles. Hasta el momento de la oferta pública, la propiedad de esta firma se repartía entre Ricardo Passerotti —el socio fundador—, la familia Mendizábal —los mismos que hacían el Mendicrim— y una filial del banco holandés ABN-AMRO.

La creciente demanda sobre esta variedad de envases se originó en la progresiva industrialización de un mayor número de alimentos y, simultáneamente, por la tendencia a sustituir los frascos de vidrio —más ecológicos, pero pesados y menos vistosos—. Gracias al sostenido impulso de su mercado, la firma tuvo y aprovechó la oportunidad de desarrollarse e invertir en su rubro de actividad durante los años 80, un período que deparó escasa gloria para las manufacturas argentinas.

Entre 1978 y 1987, la empresa multiplicó cinco veces su volumen de producción, que decayó más tarde por las hiperinflaciones. El nuevo auge de ventas posterior a la Convertibilidad (ver gráfico) permitió que American Plast recuperara —hace apenas un año— el nivel de ventas alcanzado ya en el '87.

La última tanda de inversiones, en marcha desde 1991, tuvo el doble propósito de ampliar la capacidad productiva y permitir al mismo tiempo el uso alternativo de nuevas materias primas, abaratando costos y obteniendo —de paso— otros productos.

Un mérito especial de la política de incorporación de maquinaria fue su apertura exportadora, encarada con buenos resultados antes de 1989, pero continuada más recientemente a pesar del recorrido bajista en el poder de compra interno del dólar. De esta manera, durante el últimao ejercicio, las exportaciones representaron 13 por ciento de lo facturado y su valor más que triplicó —medido en dólares— a las ventas externas del ejercicio 1989/1990.

Tan particular es el desempeño de esta firma que hasta generó nuevos puestos de trabajo, aumentando en más de un tercio la planta de personal desde 1990. Se trata, efectivamente, de una "rara avis" en el escenario industrial.

UNA MOSCA BLANCA EN LA INDUSTRIA NACIONAL - VENTAS MENSUALES

Millones de pesos por mes: 0,0 – 0,5 – 1,0 – 1,5 – 2,0 – 2,5

Ejercicios: 89/90 – 90/91 – 91/92 – 92/93

Fuente: American Plast S.A.

LIBROS

MANUAL PARA LABORALISTAS

El cúmulo de leyes y procedimientos laborales es tan complejo, que hasta los abogados que se dedican al tema suelen tener a mano un manual de consulta. Editado por Pensamiento Jurídico Editora, acaba de aparecer en el mercado el libro *Manual de procedimiento laboral práctico*, de Enrique J. M. Erramuspe.

La obra está pensada como un material de ayuda, a tal punto que se estructura en base a diversas hipótesis de procedimientos laborales. Incluye, además, modelos ejemplificativos de "demandas", "contestaciones de demandas", "ofrecimiento de pruebas", "citaciones", "oficios" y, en general, de todos los elementos que forman parte de una causa laboral.

También trata las disposiciones referentes a la ley de empleo y de accidentes de trabajo, lo que complementa lo adelantado por Erramuspe en una de sus anteriores libros, *Derecho laboral para el abogado de la empresa*.

Más allá de apuntar a ser manual de consulta acerca de la práctica profesional en los ámbitos nacional y bonaerense, el autor incluyó variadas opiniones sobre el sistema vigente y sugerencias para una reforma.

El trabajo se completa con un capítulo dedicado a la transcripción completa de las leyes 18.345 y 7718 con su correspondiente índice alfabético, y con los códigos procesales válidos para la justicia nacional y de la provincia de Buenos Aires.

ENRIQUE J. M. ERRAMUSPE
MANUAL DE PROCEDIMIENTO LABORAL PRACTICO
nacional y provincia Bs. As.

REPORTAJE

Pierre Salama

"EN LA ARGENTINA HABRA UNA DEVALUACION BRUTAL"

El economista francés experto en América latina opina que el plan aplicado en la Argentina ha sido hasta ahora una salida exitosa para la crisis, pero pronostica que "el tipo de cambio estallará" debido a las fragilidades del modelo.



(Por Marcelo Matellanes) Pierre Salama es profesor de economía en la Universidad de París I-Sorbona y autor de varios libros sobre las economías latinoamericanas. Pasó recientemente por Buenos Aires, luego de asistir en Montevideo al seminario sobre "Renovación de las políticas gubernamentales en América latina", al que fuera invitado por la Fundación Jean Jaurés, vinculada al Partido Socialista francés. En este reportaje, Salama efectúa un balance de más de una década de políticas neoliberales y recuerda, entre otras cosas, algunos límites en la tan frecuente comparación Argentina-México. Vaticina asimimo un estallido del sector externo y una vuelta a cero del programa, con el consecuente costo social.

—¿Qué balance podría hacerse hoy, a más de una década de políticas de ajuste inspiradas en el neoliberalismo?

—Ante todo, la expresión "neoliberal" no quiere decir en sí misma gran cosa, si no se hace referencia a las políticas concretas en que ella se traduce, y éstas varían mucho según se trate de Europa, América latina o el Este europeo. No obstante, el común denominador en ellas es el violento retorno del mercado, no sólo en los mercados de bienes sino sobre todo en el mercado de la fuerza de trabajo. El balance es también muy diverso. En el caso inglés y americano no hay lugar a dudas, se trata de un rotundo fracaso, y ello es obvio a la luz de la ruptura que las políticas de Clinton y Major comportan respecto de las de sus predecesores. En el caso de Rusia, tal vez la expresión más extrema y caricatural del neoliberalismo, podemos asegurar que "el golpe" o "Big Ban" neoliberal ruso no funciona, y yo diría que es una bomba de tiempo muy peligrosa.

—¿Y América latina?

—Sí, es allí donde es más interesante matizar las comparaciones. Debemos recordar que *la década perdida*produjo una gran bipolarización de los ingresos, con enriquecimiento de los más ricos y empobrecimiento de los más pobres, y amenazas de estallido de *la nación*, en cuanto a la desagregación territorial. Por el contrario, el neoliberalismo de finales de los ochenta ha tenido en América latina resultados diversos, según los países. Creo que no debemos tener miedo de afirmar que, en algunos casos, la vía neoliberal de salida de crisis puede ser exitosa, y creo que lo ha sido. Pero acto seguido debemos destacar dos cosas: primero, que se trata de *una* vía, pero hay *otras* posibles, y esa vía ha sido un éxito en unos casos y un fracaso en otros; en segundo término, debe decirse que en los casos exitosos se trata de una salida extremadamente *costosa* y *frágil*.

—¿Por qué costosa y frágil?

—Es un esquema en cuatro tiempos: anclaje del tipo de cambio, reducción de la inflación, menor déficit fiscal y, finalmente, mayor nivel de actividad económica. Es una verdadera *"revolución por etapas"*, pero gobernada por lo económico, lo social aparece sólo al final y su recuperación es de carácter estrictamente *mecánico*. La llamo mecánica porque se debe a la reducción de la inflación y a un mayor nivel de actividad, en simultáneo con la aparición de políticas sociales específicas permitidas por una mayor holgura fiscal. La fragilidad consistiría en la *cuestión social*, que es postergada por la racionalidad propia del ajuste hasta que lo económico lo permita, y ello después del tremendo costo de la década perdida. Por otra parte, la *cuestión externa* es otro punto frágil ya que la apreciación del tipo de cambio en simultáneo con la apertura comercial crean una brecha comercial creciente.

—Mientras, el resto del mundo acentúa su reconversión productiva y tecnológica.

—Exactamente, la globalización tecnológica operada durante la década perdida ha implicado, para la industria latinoamericana, una gran pérdida de competitividad. Por otra parte, la débil intervención del Estado que caracteriza las políticas liberales agrava la pérdida de competitividad, mientras que en los países desarrollados esa reconversión tecnológica *necesita* de una fuerte y eficaz intervención pública. De manera tal que, aquí también, tenemos casi mecánicamente un "agujero" comercial.

—Pero, ¿cuáles son las posibilidades de mantener en el tiempo esa brecha?

—Pocas, debido a las expectativas de devaluación del tipo de cambio que esa situación genera. Los capitales extranjeros comienzan a *sospechar* del tipo de cambio. Hasta ahora ello no ha generado fugas de capitales y, por el contrario, entraron capitales extranjeros golondrina por el gran rendimiento bursátil latinoamericano y por la débil rentabilidad americana (bajos tipos de interés y frágil situación industrial). Pero yo creo que estamos muy cerca del suelo a partir del cual la brecha comercial hará que los capitales especulativos y la hot-money comiencen a revertir el sentido de los flujos, y eso hará estallar los tipos de cambio.

—Más que de una fragilidad, se trata entonces de la víspera de una nueva y repetida catástrofe socioeconómica...

—Claro, todo ello provocará un fenómeno inverso con altísimo costo social y una nueva vuelta de tuerca en el empobrecimiento de los sectores populares. El ciclo será devaluación brutal, gran inflación, financiarización de la economía en detrimento del sector productivo, y mayores niveles de pobreza. La Argentina se reencontrará entonces como al comienzo, pero mucho peor, mientras que en la economía mundial las transformaciones no cesan.

—Volviendo a los matices entre modelos, el caso argentino y el mexicano suelen homologarse con gran facilidad, ¿cuál es la pertinencia de ello?

—Ante todo, creo que lo que más los acerca son las pobres previsiones en materia de comercio exterior. Esto dicho, la primera diferencia es que la Argentina no limita con Estados Unidos; la segunda gran diferencia es que México no tuvo una década perdida como la Argentina, aunque en realidad en el caso argentino fueron dos décadas y no una. Por otra parte, México no conoció un proceso hiperinflacionario. Otra fortaleza relativa de México consistiría en una mayor continuidad de la política económica, ya que Salinas de Gortari fue ministro del gobierno de Lamadrid.

Finalmente, debe tenerse muy en cuenta que si mañana, hipotéticamente hablando, se desatara una reversión de las condiciones internacionales de liquidez y una salida fenomenal de los capitales financieros de México y la Argentina, ello provocaría, aparte de grandes crisis económicas en ambos países, una enorme repercusión política para Estados Unidos en el caso mexicano. Estados Unidos no puede permitirse un incendio en su vecino del sur, que por otra parte es ahora su socio comercial, mientras que enormes llamaradas en la Argentina no cambiarían la temperatura ambiente americana, a pesar de las veleidades de su presidente.

COSTO LABORAL

¿QUE CULPA TIENE EL SALARIO?

Para reducir el costo laboral es necesario un diagnóstico correcto de cuáles fueron las causas que lo hicieron crecer. El autor de la nota sostiene que la culpa no la tienen ni los salarios, ni las cargas sociales, ni la productividad del trabajo.

(Por Adrián O. Goldin*) Como se puede leer en un estudio reciente (Coloma, Germán, "Costo laboral relativo y competitividad de la industria", UIA, octubre/'92), en los últimos tres años el costo laboral en la industria ha crecido de modo notable, contribuyendo desde esa perspectiva a agravar la modesta performance competitiva de la economía argentina y, en particular, de sus empresas.

Se constata allí que ese incremento no puede atribuirse a los salarios reales, levemente orientados a la baja y siempre inferiores al más bajo de los niveles de la serie que se inicia en 1970. Tampoco a las cargas sociales ni a los otros costos regulatorios (vacaciones, feriados, cobertura de accidentes, enfermedades y despidos, etc.), pues, con prescindencia de su valoración en términos absolutos, en estos últimos tres años unas y otros han permanecido estables. Menos por cierto puede adjudicarse responsabilidad a los niveles de productividad del trabajo en la industria, dado que éstos experimentaron en el período en consideración una tendencia creciente que, por el contrario, ha contribuido para que el aumento en el costo laboral no fuera aún más pronunciado.

El estudio que nos sugiere estas líneas ha puesto en evidencia que ese "desbocamiento" de los costos laborales es principalmente atribuible, en cambio, al modo en que durante estos años, como consecuencia de las políticas de estabilización puestas en práctica, han evolucionado otras dos variables: el tipo de cambio real y, especialmente, el índice de los precios relativos internos, determinado en base a la relación entre los precios de los bienes de consumo y los de los bienes industriales.

De ningún modo se pone en cuestión la necesidad de mejorar la productividad de todos los factores (también, desde luego, la del trabajo), para reducir su incidencia sobre los costos de producción. De lo que se trata es de la necesidad de tener debidamente en cuenta *todas* las causas que inciden en su evolución y, entre ellas, las que son emergentes de fenómenos ajenos al trabajo en sí, como las que se identifican en el párrafo anterior.

Si es exacto que los costos laborales han evolucionado desfavorablemente como consecuencia de decisiones económicas ajenas a las variables referidas estrictamente al trabajo, la pretensión de hacer recaer sobre este último y sobre sus costos nominales la corrección de lo sustancial de esa incidencia merecería, cuanto menos, las siguientes observaciones:

a) En el marco definido por ciertos principios básicos del orden jurídico social vinculados con las necesidades de protección de los trabajadores, el sistema de regulaciones laborales cuenta con un "espacio" técnico dentro de cuyos límites es posible rediseñar las normas para favorecer su comportamiento productivo. Si se desbordaran esas fronteras para compensar (en términos de costos laborales) secuelas derivadas del desempeño de factores cuya evolución nada tiene que ver ni en su naturaleza ni en su intensidad con el trabajo, es poco probable que los textos normativos que para ello se elaboren sean técnicamente sostenibles como elementos del sistema considerado.

b) Si el ajuste de los costos se hiciera en cambio al margen de aquellos principios, la propuesta reformista exhibiría un perfil de injusta unilateralidad, que contribuiría a erosionar la ya cuestionada legitimidad social del proyecto económico en el que se inserta, comprometiendo incluso sus perspectivas de continuidad.

** Profesor titular de Derecho Social (UNLP) y ex subsecretario de Trabajo de la Nación; actualmente asesor de Eduardo C. Angeloz.*



"ARGENTINA HABRA UNA DEVALUACION BRUTAL"

El economista francés experto en América latina opina que el plan aplicado en la Argentina ha sido hasta ahora una salida exitosa para la crisis, pero pronostica que "el tipo de cambio estallará" debido a las fragilidades del modelo.

parte, la *cuestión externa* es otro punto frágil ya que la apreciación del tipo de cambio en simultáneo con la apertura comercial crean una brecha comercial creciente.

—Mientras, el resto del mundo acentúa su reconversión productiva y tecnológica.

—Exactamente, la globalización tecnológica operada durante la década perdida ha implicado, para la industria latinoamericana, una gran pérdida de competitividad. Por otra parte, la débil intervención del Estado que caracteriza las políticas liberales agrava la pérdida de competitividad, mientras que en los países desarrollados esa reconversión tecnológica *necesita* de una fuerte y eficaz intervención pública. De manera tal que, aquí también, tenemos casi mecánicamente un "agujero" comercial.

—Pero, ¿cuáles son las posibilidades de mantener en el tiempo esa brecha?

—Pocas, debido a las expectativas de devaluación del tipo de cambio que esa situación genera. Los capitales extranjeros comienzan a *sospechar* del tipo de cambio. Hasta ahora ello no ha generado fugas de capitales y, por el contrario, entraron capitales extranjeros golondrina por el gran rendimiento bursátil latinoamericano y por la débil rentabilidad americana (bajos tipos de interés y frágil situación industrial). Pero yo creo que estamos muy cerca del suelo a partir del cual la brecha comercial hará que los capitales especulativos y la hot-money comiencen a revertir el sentido de los flujos, y eso hará estallar los tipos de cambio.

—Más que de una fragilidad, se trata entonces de la víspera de una nueva y repetida catástrofe socioeconómica...

—Claro, todo ello provocará un fenómeno inverso con altísimo costo social y una nueva vuelta de tuerca en el empobrecimiento de los sectores populares. El ciclo será devaluación brutal, gran inflación, financiarización de la economía en detrimento del sector productivo, y mayores niveles de pobreza. La Argentina se reencontrará entonces como al comienzo, pero mucho peor, mientras que en la economía mundial las transformaciones no cesan.

—Volviendo a los matices entre modelos, el caso argentino y el mexicano suelen homologarse con gran facilidad, ¿cuál es la pertinencia de ello?

—Ante todo, creo que lo que más los acerca son las pobres previsiones en materia de comercio exterior. Esto dicho, la primera diferencia es que la Argentina no limita con Estados Unidos; la segunda gran diferencia es que México no tuvo una década perdida como la Argentina, aunque en realidad en el caso argentino fueron dos décadas y no una. Por otra parte, México no conoció un proceso hiperinflacionario. Otra fortaleza relativa de México consistiría en una mayor continuidad de la política económica, ya que Salinas de Gortari fue ministro del gobierno de Lamadrid.

Finalmente, debe tenerse muy en cuenta que si mañana, hipotéticamente hablando, se desatara una reversión de las condiciones internacionales de liquidez y una salida fenomenal de los capitales financieros de México y la Argentina, ello provocaría, aparte de grandes crisis económicas en ambos países, una enorme repercusión política para Estados Unidos en el caso mexicano. Estados Unidos no puede permitirse un incendio en su vecino del sur, que por otra parte es ahora su socio comercial, mientras que enormes llamaradas en la Argentina no cambiarían la temperatura ambiente americana, a pesar de las veleidades de su presidente.

COSTO LABORAL

¿QUE CULPA TIENE EL SALARIO?

Para reducir el costo laboral es necesario un diagnóstico correcto de cuáles fueron las causas que lo hicieron crecer. El autor de la nota sostiene que la culpa no la tienen ni los salarios, ni las cargas sociales, ni la productividad del trabajo.

(Por Adrián O. Goldin*) Como se puede leer en un estudio reciente (Coloma, Germán, "Costo laboral relativo y competitividad de la industria", UIA, octubre/'92), en los últimos tres años el costo laboral en la industria ha crecido de modo notable, contribuyendo desde esa perspectiva a agravar la modesta performance competitiva de la economía argentina y, en particular, de sus empresas.

Se constata allí que ese incremento no puede atribuirse a los salarios reales, levemente orientados a la baja y siempre inferiores al más bajo de los niveles de la serie que se inicia en 1970. Tampoco a las cargas sociales ni a los otros costos regulatorios (vacaciones, feriados, cobertura de accidentes, enfermedades y despidos, etc.), pues, con prescindencia de su valoración en términos absolutos, en estos últimos tres años unas y otros han permanecido estables. Menos por cierto puede adjudicarse responsabilidad a los niveles de productividad del trabajo en la industria, dado que éstos experimentaron en el período en consideración una tendencia creciente que, por el contrario, ha contribuido para que el aumento en el costo laboral no fuera aún más pronunciado.

El estudio que nos sugiere estas líneas ha puesto en evidencia que ese "desbocamiento" de los costos laborales es principalmente atribuible, en cambio, al modo en que durante estos años, como consecuencia de las políticas de estabilización puestas en práctica, han evolucionado otras dos variables: el tipo de cambio real y, especialmente, el índice de los precios relativos internos, determinado en base a la relación entre los precios de los bienes de consumo y los de los bienes industriales.

De ningún modo se pone en cuestión la necesidad de mejorar la productividad de todos los factores (también, desde luego, la del trabajo), para reducir su incidencia sobre los costos de producción. De lo que se trata es de la necesidad de tener debidamente en cuenta *todas* las causas que inciden en su evolución y, entre ellas, las que son emergentes de fenómenos ajenos al trabajo en sí, como las que se identifican en el párrafo anterior.

Si es exacto que los costos laborales han evolucionado desfavorablemente como consecuencia de decisiones económicas ajenas a las variables referidas estrictamente al trabajo, la pretensión de hacer recaer sobre este último y sobre sus costos nominales la corrección de lo sustancial de esa incidencia merecería, cuanto menos, las siguientes observaciones:

a) En el marco definido por ciertos principios básicos del orden jurídico social vinculados con las necesidades de protección de los trabajadores, el sistema de regulaciones laborales cuenta con un "espacio" técnico dentro de cuyos límites es posible rediseñar las normas para favorecer su comportamiento productivo. Si se desbordaran esas fronteras para compensar (en términos de costos laborales) secuelas derivadas del desempeño de factores cuya evolución nada tiene que ver ni en su naturaleza ni en su intensidad con el trabajo, es poco probable que los textos normativos que para ello se elaboren sean técnicamente sostenibles como elementos del sistema considerado.

b) Si el ajuste de los costos se hiciera en cambio al margen de aquellos principios, la propuesta reformista exhibiría un perfil de injusta unilateralidad, que contribuiría a erosionar la ya cuestionada legitimidad social del proyecto económico en el que se inserta, comprometiendo incluso sus perspectivas de continuidad.

** Profesor titular de Derecho Social (UNLP) y ex subsecretario de Trabajo de la Nación; actualmente asesor de Eduardo C. Angeloz.*

El Buen Inversor

LA INUNDACION

El panorama monetario se presenta bastante complicado para las próximas semanas: casi 1700 millones de pesos inundarán el sistema, dinero que recibirán los jubilados por el rescate de BOCON con lo producido por la venta de YPF. El temor del equipo económico no se limita a los desequilibrios que eventualmente pueden producirse en el sistema financiero, sino que esos fondos terminen por disparar el índice de inflación.

(Por Alfredo Zaiat) No sólo los jubilados esperan ansiosos el dinero por el rescate de los BOCON con lo producido de la venta de las acciones de YPF. Los corredores aguardan con impaciencia la inundación monetaria prevista para este mes, porque suponen que un mercado abarrotado de pesos le permitirá disfrutar finalmente de la tan demorada fiesta bursátil. Sin embargo, los operadores deberían saber que cuando la mayoría de los inversores espera que la plaza se desarrolle de determinada manera, el negocio ya ha dejado de ser atractivo pues si todos piensan que las acciones pueden subir, desaparecen las oportunidades de hacer diferencias sustanciales.

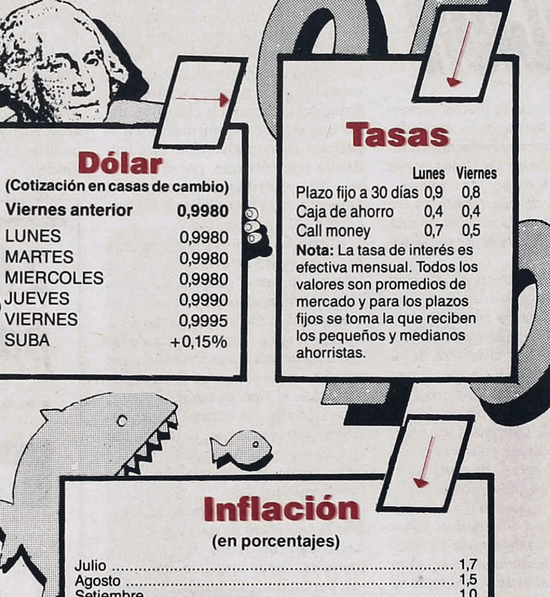
Mientras que los corredores depositan sus esperanzas en reeditar en menor escala el agosto del '91, cuando las cotizaciones se multiplicaron a una velocidad asombrosa, los banqueros se enfrentarán con un panorama monetario bastante complicado. La plaza de pesos ha de sufrir en las próximas semanas un fuerte desequilibrio debido a que se registrarán al mismo tiempo tres factores que pueden llegar a derrumbar la tasa interbancaria a niveles inverosímiles: los jubilados recibirán el dinero por YPF; en éste y en el próximo mes se ha de revertir la estacionalidad de la demanda de dinero (durante julio el público retiene en su poder más fondos que el habitual debido al cobro del medio aguinaldo y a los gastos por las vacaciones de invierno) y los bancos empezarán a poner en orden sus cuentas con el Banco Central (la entidad monetaria les permitió mantener temporariamente sus posiciones en rojo para compensar las deficiencias en la constitución de los encajes).

Todo esto se traducirá en una lluvia de pesos sobre el sistema que deprimirá la tasa de interés, al tiempo que alentará las expectativas de los corredores sobre la posibilidad de hacer buenos negocios bursátiles. Las masivas comppras de dólares —casi mil millones— realizadas por el Central el mes pasado han agregado más leña al fuego. Roque Fernández, titular del BC, diseñó una estrategia para fomentar el uso de pases (préstamos contra garantía de títulos o dólares) con la intención de que los bancos no se desprendan de divisas en busca de pesos. Pero ese plan no tuvo éxito.

El dinero que recibirán los jubilados será el equivalente a una compra de dólares por parte del Central de la misma magnitud. Los casi 1700 millones de pesos que distribuirá el Gobierno entre la clase pasiva —un par de meses antes de las elecciones de octubre— representarán un incremento de las reservas en esa misma proporción. Esas divisas, más las que adquirió en julio, sumarán nada menos que casi 2700 millones de dólares que ingresarán al Tesoro del BC en tan sólo dos meses (vale recordar que en la primera mitad del año las compras netas ascendieron a 851,9 millones).

Fernández tiene dos alternativas para neutralizar la lluvia de pesos: elevar los encajes (el dinero que los bancos deben inmovilizar de los depósitos) o prepararse a una masiva venta de dólares. En definitiva, una u otra situación sólo alterará el ritmo del mercado financiero. Pero el peligro de la inundación monetaria reside en que la inflación se dispare por encima del uno por ciento en agosto y en setiembre.





Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9980**
LUNES	0,9980
MARTES	0,9980
MIERCOLES	0,9980
JUEVES	0,9990
VIERNES	0,9995
SUBA	+0,15%

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,9	0,8
Caja de ahorro	0,4	0,4
Call money	0,7	0,5

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 23/7	Viernes 30/7	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,34	1,37	2,2	7,0	-9,0
Alpargatas	0,725	0,718	-1,0	-2,3	1,4
Astra	2,29	2,29	0,0	-7,7	-15,1
Atanor	0,535	0,51	-4,7	4,1	-48,0
Bagley	4,33	4,12	-4,9	-4,2	-16,3
Celulosa	0,38	0,387	1,8	24,8	-14,0
Comercial del Plata	4,20	4,10	-2,4	-5,1	-23,4
Siderca	0,568	0,573	0,9	7,1	-13,8
Banco Francés	10,55	10,40	-1,4	-5,5	18,2
Banco Galicia	5,73	5,80	1,2	-1,4	19,1
YPF	19,45	20,22	4,0	-6,1	—
Indupa	0,633	0,588	-7,1	-5,2	22,5
Ipako	1,51	1,42	-6,0	13,6	-30,4
Ledesma	1,03	0,97	-5,8	-3,0	68,7
Molinos	7,20	7,05	-2,1	3,2	-7,2
Pérez Companc	4,60	4,51	-2,0	-8,2	-15,1
Nobleza Piccardo	4,86	4,68	-3,7	-0,4	-2,5
CINA (ex Renault)	27,60	27,60	0,0	-1,4	-0,1
Telefónica	3,89	3,88	-0,3	0,5	27,4
Telecom	3,22	3,19	-0,9	1,9	10,0
Promedio bursátil	—	—	—	**-2,1**	**-0,1**

Inflación
(en porcentajes)

Julio	1,7
Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio*	0,5

Inflación acumulada desde julio de 1992 a junio de 1993: 12,2%.
* *Estimada.*

La cantidad de $ que existen
(en millones)

	en $
Circ. monet. al 29/7	9875
Base monet. al 29/7	13.193
Depósitos al 26/7	
Cuenta corriente	2233
Caja de ahorro	2191
Plazos fijos	5228

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

ME JUEGO

CARLOS LEONETTI

Presidente de la Sociedad de Bolsa ERARIO BURSATIL

—*¿Qué perspectiva tiene el negocio accionario?*

—**Creo que las condiciones del mercado permiten adelantar que los papeles empresarios tendrán un buen recorrido durante este mes. Cuatro son las razones para esperar una plaza animada. Por un lado, los operadores aguardan buenos resultados de los balances trimestrales. Las encuestas que realizan consultoras del mercado indican que la actividad industrial se ha sostenido en niveles altos en julio. Además, la plaza registrará el reflujo del dinero en poder del público, y la proyección de inflación se ubica en torno del 0,5/0,6 por ciento. Por último, los inversores recibieron con agrado los buenos resultados alcanzados en materia de recaudación fiscal.**

—*¿Qué acciones le gustan?*

—**No soy partidario de mencionar papeles en particular. Pero no tengo dudas de que las acciones de los sectores petrolero, automotor y de alimentos son para tener en cuenta.**

—*¿Cómo evalúa el comportamiento de YPF?*

—**Las perspectivas de YPF como empresa integrada de petróleo son buenas. De acuerdo con las estimaciones que se manejan en el mercado, el próximo balance trimestral de la petrolera mostrará una ganancia del orden de los 150 millones de pesos, proyectando 600 millones para el año.**

—*¿Se anima a estimar cuál será la cotización de YPF a fin de año?*

—**Alrededor de los 22 pesos.**

—*¿Recomendaría a los jubilados canjear BOCON por acciones de YPF?*

—**Depende fundamentalmente de la edad del jubilado. Para los mayores de 70 años, debido a una natural menor propensión al ahorro, no les sugerimos el canje. Para los menores, en cambio, con expectativas de inversión a mediano plazo, creemos que les convendría participar en este tramo de la subasta.**

—*¿Cuándo piensa que el Banco Central dejará de comprar dólares?*

—**Estimo que durante la primera semana de este mes el Central no intervendrá en el mercado de cambio en la punta compradora, dada la liquidez estacional de este período.**

—*¿En qué nivel se ubicará la tasa de interés?*

—**La tasa interbancaria oscilará entre un 3 y un 5 por ciento anual a siete días.**

—*¿Cómo armaría una cartera de inversión?*

—**Para un pequeño inversor colocaría un 25 por ciento en BIC 5, un 15 en Bónex '87, un 40 en acciones y un 20 por ciento en caución bursátil. A un inversor institucional le sugeriría un 20 por ciento en BIC 5, un 15 en Bocrex 3, un 40 en acciones, un 20 en caución bursátil y un 5 por ciento en opciones (estrategia bull spread octubre, Acindar 1,35/1,50).**

—*¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará durante este año?*

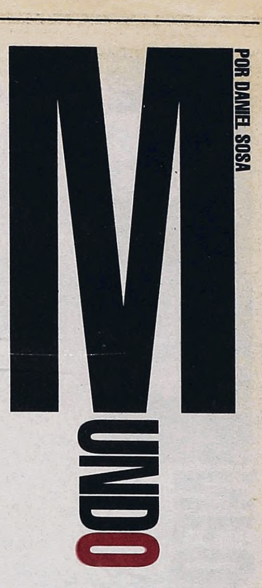
—**Sí. Veo muy firme a Cavallo. Las elecciones no van a influenciar en la política cambiaria del plan económico.**



Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 23/7	Precio Viernes 30/7	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Mensual	Variación (en porcentaje) Anual
1984	97,30	97,50	0,2	0,2	6,1
1987	94,30	94,30	0,0	0,3	14,1
1989	89,30	89,10	-0,2	0,1	20,3

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.



Las compañías aéreas latinoamericanas encaran la crisis e intentan sobrevivir por dos vías. Unas directamente dejan sus paquetes accionarios y management en manos ajenas. Otras todavía confían en sus propias fuerzas y hacen todos los esfuerzos para tornarse competitivas. La batalla por el mercado (el de mayor crecimiento en el mundo, 8 por ciento anual frente a tasas que no pasan de 4 en Europa y Estados Unidos) se corporiza mediante la diaria batalla entre estas últimas, la cada vez más presente española Iberia y las líderes norteamericanas del sector.

Aerolíneas Argentinas (ARSA), la venezolana Viasa y la chilena Ladeco fueron adquiridas a través de procesos de privatización por Iberia, que invirtió 120 millones de dólares. La estatal hispana hizo también ofertas por el Lloyd Aéreo Boliviano, la uruguaya Pluna y la Dominicana de Aviación.

Con fuertes planes de racionalización y acuerdos de complementación con líneas del Primer Mundo, las compañías aéreas del continente están soportando la crisis. A partir de 1994, Iberia recogerá ganancias de sus negocios en la región.

Aviación en América latina

AJUSTE EN EL CIELO

Si bien lo único que consiguió Iberia hasta ahora fueron pérdidas, el perjuicio esperado para este año debería ser dramáticamente más bajo que los 281 millones de dólares de 1992, según el vicepresidente senior Javier Colomina Peres del Río. Y para 1994 lo que se esperan son las primeras ganancias, como consecuencia del giro en los negocios.

Los españoles atribuyeron sus problemas al número excesivo de empleados y a las flotas un tanto envejecidas de las empresas adquiridas. Pero pronto espera recoger los frutos de la reorganización de rutas hacia Madrid y el desarrollo de un eje en Miami para expandir sus operaciones. Este último favorece el traslado de pasajeros hacia el resort mexicano de Cancún y otras ciudades centroamericanas. A la vez se acordó una alianza con la Carnival Airlines de EE.UU., para conectarse con Puerto Rico y probablemente Los Angeles, Houston y otras ciudades norteamericanas.

También se congelaron salarios de los pilotos, se despidió a 3300 trabajadores y se vendieron oficinas en Madrid y París, todo lo cual arrojó un ahorro de 150 millones de dólares anuales. La eficiencia comenzó a aparecer: la productividad de la empresa medida en asientos por millas disponibles para cada empleado creció 13 por ciento en 1992.

Otro camino siguen en México y Brasil. Aeroméxico acaba de formalizar un intercambio accionario con la Mexicana de Aviación, de la cual quedó con el 54 por ciento, y de esa manera se convirtió en la principal compañía aérea latinoamericana.

Su camino para transformarse en empresa global comenzó con la compra de Aeroperú y continúa con los acuerdos recientes con la Air France (a través de Mexicana) y con las negociaciones con la estadounidense Continental y la Air Canadá, que son compatibles con el espíritu que presupone el Tratado de Libre Comercio norteamericano.

La brasileña Varig, a su vez, espera anular este año las pérdidas record de 1992 (380 millones de dólares) y entrar con lucros en 1994. Con ese fin, la compañía —responsable por el 56 por ciento del transporte aéreo brasileño— lanzó una intensa campaña para globalizar sus servicios y rutas, modernizar la flota y mejorar la calidad de atención a sus pasajeros, en asociación con otras empresas internacionales.

El presidente de la empresa, Rubel Thomas, atribuye la recuperación esperada a la reactivación del mercado (este año se transportará un 20 por ciento más de pasajeros, que en 1992 fueron 9 millones). Pero también señala que el recambio de aparatos, de los 83 de la flota, permitirá mejorar la antigüedad promedio. A la vez, el funcionario resaltó que este año la empresa firmó en Ginebra su inscripción en el sistema de reservas Amadeus, uno de los tres globales que funcionan actualmente en el mundo y que opera principalmente en los países europeos.

En cuanto a la conexión internacional, Varig tiene acuerdos comerciales con Japan Airlines, Canadian International, African Airlines, LCSA de Costa Rica y Ecuatoriana de Aviación. La ruta con los países nórdicos, que antes era ofrecida por SAS, ahora se hace en asociación, ya que la brasileña vuela hasta Londres y la sueca completa el trayecto. Thomas reveló además que se firmarán convenios con la alemana Lufthansa para cubrir ciudades de aquel país y con la norteamericana Delta Airlines con miras a cubrir diversas plazas norteamericanas.

Entre unas y otras, la American Airlines y la United no quieren perder terreno y vienen aumentando sus frecuencias de vuelo. En Chile, por caso, esa oferta creció en 130 por ciento, mientras la baja de tarifas agudizó la competencia. Todo parece indicar que si el negocio sigue floreciente en la región, quienes se beneficien de él deberán tener armas cada vez más efectivas para captarlo.



PERIPLO

INDONESIA. Después de crecer a un ritmo de casi 7 por ciento anual desde fines de los ochenta, el gobierno de Indonesia se plantea un dilema: convertirse primero en exportador de productos con uso intensivo de mano de obra de bajo costo, como hicieron otros países de la región, o saltar al frente y producir bienes con alta tecnología y uso intensivo de capital, como las naciones vecinas recién industrializadas. El tema fue abordado en un reciente informe de *The Wall Street Journal* según el cual la economía de este país asiático presenta facetas claramente duales.

OPCIONES. Por un lado, obreras como las de la fábrica de zapatillas Reebok y Puma producen medio millón de pares al mes cobrando 60 dólares mensuales (una octava parte de lo que se paga en Corea del Sur). Y por otro, la aeronáutica PT Industri Pesawat Terbanj Nusantara (IPTN) provee componentes a la Boeing, la Mitsubishi Heavy Industries y la General Dynamics Corp., a la vez que recibió pedidos por cerca de mil millones de dólares en helicópteros y aviones fabricados bajo licencias externas.

TRANSFORMACION. Con una población de 180 millones de personas —es el cuarto país más populoso del mundo— Indonesia encara una drástica transformación para reemplazar su riqueza más reciente que está en vías de agotarse. Se prevé que para fin de siglo el país será el primero de los miembros de la OPEP que deba importar parte del petróleo que consume. Por eso hoy dos tercios de las exportaciones (que antes eran de hidrocarburos) son de productos variados, desde muñecas Barbie hasta computadoras.

ENFOQUE

(Por Manuel Herrera*) Las medidas oficiales que se tomaron para mejorar la posición de la industria local frente a la competencia de la importación han sido criticadas sin analizar la incidencia que, sobre la producción argentina, tienen los importantes sobrecostos que aun los críticos de las disposiciones referidas reconocen ampliamente. Cuando se omite ese análisis, el apoyo o rechazo sólo puede fundarse en la posición ideológica desde la cual se opina y se corre el peligro de alejarse de la realidad concreta.

Creo que no es difícil aceptar que las condiciones que prevalecen para la producción en nuestro país son, para decir lo menos, no favorables. Estas afectan muy particularmente a aquellas producciones que deben competir con las del exterior tanto en el mercado local como cuando deben exportar. Que ello es así lo desmuestra tanto la situación del agro, cuya eficiencia nunca antes había sido puesta en duda, como la de muchas industrias que tradicionalmente han incursionado muy exitosamente en el mercado internacional. Lo confirman también los agudos problemas que afrontan la mayoría de los sectores industriales del país.

El reciente informe sobre la situación de la industria elaborado por técnicos de la CEPAL y publicado por **Página/12** es indicativo de problemas ampliamente extendidos, muy generalizados y profundos, y viene a confirmar lo que en los últimos meses muchos venían afirmando sobre el particular. El informe contiene datos que señalan disminución de puestos de trabajo en la industria, escasa inversión y cierta desarticulación de cadenas productivas, lo cual coincide con el que haya disminuido la participación de la industria en la ocupación de la población económicamente activa, en el PBI y en las exportaciones.

Por otra parte, un reciente análisis de los balances de las 35 mayores empresas industriales que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires señala que en los dos últimos años su endeudamiento creció cerca del 50 por ciento, que su rentabilidad se ha deteriorado a pesar de haber aumentado sus ventas y que en 1992 cayó su nivel de inversiones.

Si tenemos en cuenta que las condiciones negativas para la producción en la Argentina (''costo argentino''), por ejemplo las desmesuradas tasas de interés, gopean más fuertemente a las empresas pequeñas y medianas, sobre todo a las del interior del país, podemos estimar que la situación de ellas es aún más delicada. La pérdida de rentabilidad o el operar a pérdida no provoca solamente efectos visibles, como ser el cese de operaciones, sino que genera siempre resultados negativos que se advierten a mediano y largo plazo, ya que son causa de falta de incorporación tecnológica y de la no renovación de equipamiento. Por supuesto que hay cientos de empresas que escapan a esta situación, fundamentalmente porque por sus propias características no están afectadas o han logrado aislarse de condiciones generales que conspiran contra buenos resultados de la actividad productiva.

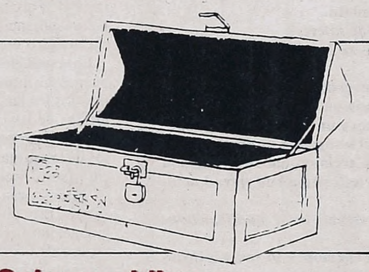
Suele sostenerse que quienes no están en ese grupo es porque son ineficientes. Pero, si son demasiado numerosos quienes entran en esa condición, habrá que preguntarse si el país puede prescindir de todos ellos. Si así fuera, si son demasiados los que sucumben, el problema no es solamente de ellos sino de todos y habrá que preguntarse si podemos aspirar a imponer condiciones que pueden ser deseables pero pueden resultar demasiado exigentes para la eficiencia promedio del país. Los países no crecen solamente con pocos grandes y superefecientes ''campeones'', sino también con los muchos que reúnen condiciones medias de eficiencia. Con los primeros se ganan mercados del exterior. Con los segundos se da trabajo y se crea riqueza aunque sólo puedan jugar como locales. No es esta una justificación de la ineficiencia sino un llamado de atención que permita evitar caer en nuevas exageraciones pretenciosas que nos lleven a repetir viejas y malas experiencias ya vividas.

Todo esto debiera llevarnos a una extrema prudencia al emitir juicios respecto de medidas oficiales que intentan paliar o al menos neutralizar las consecuencias de esta condiciones. Es necesario reconocer la realidad de demasiadas fábricas cerradas o a punto de estarlo. Cuando ello ocurre, cuando además los malos resultados se concentran generalizadamente en determinadas zonas del país o por sectores determinados (papel, metalurgia, bienes de capital, calzado, juguetes, química, madera, petroquímica, textiles, confecciones, acoplados, frigoríficos, etc.) hay que indagar seriamente sobre causas y efectos. A menos que seamos capaces de imaginar que, mágicamente, los ineficientes se han concentrado en determinadas actividades o zonas.

* *Ex secretario general de la UIA y actual directivo de PASA Petroquímica*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Tortita de cebada

Tuve hambre, y ustedes me dieron de comer; tuve sed, y me dieron de beber; anduve como forastero, y me dieron alojamiento. Me faltó ropa, y ustedes me la dieron; estuve enfermo, y me visitaron. Ev. San Mateo, 25.

¿Usted deja que le quiten un año de su vida, obligándolo a hacer tareas que detesta? ¿O que formaciones especiales le metan la mano en el bolsillo quitándole buena parte de sus ingresos? El Estado sí lo hace. ¿Con qué derecho? Lo hacía antiguamente en la edad pastoril, según Adam Smith, para defender a los grandes propietarios contra los pequeños o los carentes de propiedad alguna. Modernamente, en cambio, la legitimidad del Estado le exige servir al bien común: asegurar el acceso de todos a determinados bienes, sin exclusiones ni discriminación. El Estado existe para la sociedad. Dos tipos de Estado poseen tales rasgos:

1) El *Estado liberal*, propuesto por Smith, que limitaba la acción gubernamental a proveer seguridad, justicia, educación, salud y ciertas obras públicas. 2) El *Estado intervencionista*, propuesto por Keynes, inclinado a la intervención en la vida económica, que entendía por ''estabilidad'' mantener la plena ocupación. Estos modelos de Estado apuntaban al conjunto social y a una mayor equidad, que ciertos bienes llegasen a todos, particularmente a los sectores más débiles, eliminando factores de exclusión, como el desempleo y la pobreza.

Frente a estos paradigmas, distintos en cuanto a qué bienes y en qué grado se socializan, aparece uno nuevo, el *Estado menemista*, para el que *no e'nesario dar nada*. Estado mínimo, desguazado con privatizaciones hechas bajo la explícita promesa de un Estado más pequeño pero eficiente, que diese justicia rápida e insospechable, educación excelente en todos los niveles, donde volviese a ser posible caminar por la calle o abandonar la vivienda sin angustias.

Este Estado excluyente sólo existe para sí mismo, para un partido o un individuo, no para limar desniveles sociales sino para encresparlos. En él, la *educación* cada vez más se reduce a universidades y colegios privados, la escuela pública se destruye o deteriora, con subsidios esfumados y maestros con sueldos miserables. La medicina prepaga suple al hospital público, cuyos médicos cobran un peso la hora, con sueldos congelados desde hace 27 meses; y el estado de la *salud* muestra el desprecio, no ya de los derechos humanos, sino de los derechos animales: a la vida, al alimento y al alojamiento. Quien quiere *seguridad* verdadera debe pagarla y quien no la paga no la tiene (así les fue a los colectiveros bonaerenses y a los particulares invadidos, asaltados o asesinados). Y el servicio de *justicia* —cuyos inmuebles el Estado clausura y no rehabilita— ¿cuál es para los pobres que hallaron alojamiento en inmuebles abandonados? ¿Cuál para el trabajo, cuyos juzgados permanecen clausurados por orden del Ejecutivo?

Culo y ombligo

¿Recuerda aquellos manuales de historia de Malet de la época de nuestros padres, vgr. *Oriente, Grecia y Roma*? No permitían pensar otro orden, en su concepción selectiva de la historia, que privilegiaba al país dominante, al ''ombligo'' del mundo. Pues eso es *umbilicus* (de la raíz indoeuropea *ombh*): originariamente ombligo, luego protuberancia o saliente de un escudo, eje de una rueda, y por último un lugar o punto central. Tal historia sólo paraba mientes en eminencias. Los pueblos chatos caían fuera de ella. Sin embargo, el eje de una rueda es tal en virtud de la rueda misma, y el centro del escudo nada sería sin el soporte que del escudo obtiene.

Los economistas clarificaron la interdependencia entre *centro y periferia*. La dupla aparece en *El capitalismo moderno* (1902) de Sombart, pero algunos la remontan al *Sistema nacional de economía* (1841) de List, y aun a *El estado aislado* (1826) de Von Thunen, obra que fundó la economía espacial y en la que se basó Walter Christaller, para crear su *teoría* del lugar central. Pero centro y periferia, además de su dimensión espacial, equivalen a economía dominante y dominada. En ese sentido, la Argentina fue un caso de economía de acelerado desarrollo, pero dependiente, en función de los intereses de un centro. John H. Williams, profesor de Harvard que escribió su tesis doctoral sobre el comercio argentino, concebía a Inglaterra como centro de un conjunto de países proveedores de materia prima: ''Inglaterra halló conveniente producir trigo y carne (y con ese fin exportar capital) en la Argentina, oro y lana en Australia, minerales y alimentos en Africa, materias primas y alimentos en Estados Unidos y Canadá'' (1929).

En la Argentina los términos ''centro'' y ''periferia'' fueron introducidos por Raúl Prebisch en 1940, en el *Programa de reactivación de la economía nacional*. Con ellos describía partes del sistema monetario. Luego de visitar México en 1944, los usó para describir a los países latinoamericanos en su relación con Inglaterra, primero, y con Estados Unidos después. En éstos se generaban crisis económicas transmitidas a otros por vía de un sistema monetario internacional ''fuertemente concentrado en Gran Bretaña, un centro sumamente activo y poderoso''. Los ''otros países, menos importantes, la periferia (estaban) expuestos a la influencia del país central'' (*). El modelo ''Argentina-Inglaterra'' ejemplifica el comercio Norte-Sur, con el Sur especializado en materia prima y el Norte en manufacturas, donde no da lo mismo vivir al Norte o al Sur; es un comercio desigual, sujeto al principio de Prebisch-Singer, por el que la relación de intercambio empeora para la periferia; la misma cantidad de materia prima compra cada vez menos manufacturas. Todos habitamos la misma casa, pero unos en el frente y otros en el patio trasero, que no es si no el trasero de la casa.

(*) R. Prebisch, *Clases en la Facultad de Ciencias Económicas*, Buenos Aires 1944.

BANCO DE DATOS

TABACAL

La empresa de la familia Patrón Costas fue una de las que aprovecharon la última moratoria para regularizar sus deudas impositivas. Las presentaciones totales al fisco ascendieron a 267.538 y una de ellas correspondió a Tabacal. La deuda de la azucarera con la DGI asciende a 2,5 millones de pesos, incluyendo intereses punitorios. Ignacio Cornejo Patrón Costas, presidente de la compañía, decidió regularizar su situación con Impositiva mediante el plan de facilidades de pago de hasta 30 cuotas para evitar el embargo sobre sus fondos, acciones o títulos valores depositados en entidades financieras. La DGI había iniciado una causa judicial, tramitada ante los juzgados nacionales de primera instancia en lo Contencioso Administrativo Federal N° 1, 2 y 6, para cobrar los capitales reclamados en cada caso, que totalizan la suma de 1.962.617 pesos, más el importe de 560 mil pesos para responder a accesorias legales, actualizaciones, intereses punitorios y costas.

CHASE-CHOCON

La sociedad Hidroinvest formada por Endesa de Chile, CMS Energy, BEA Associates y Sawgrass (sociedad inversora del Banco de Santander) recibió del Chase Manhattan Bank 200 millones de dólares a 10 años, lo que le permitió al consorcio adquirir el 59 por ciento de la concesión por 30 años de la central hidroeléctrica El Chocón. El paquete de financiamiento otorgado por el banco estadounidense ofrece a Hidroinvest opciones para pagar el préstamo en cualquier momento que el grupo elija para entrar en el mercado de capitales. Esta característica tiene la particularidad de disminuir la vulnerabilidad del consorcio ante variaciones de la tasa de interés internacional.

LUCHETTI-IMASA

Las empresas Nieto (filial de Luchetti) y la Sociedad Anónima Argentina Industrias Maíz (IMASA) suscribieron en Santiago de Chile un acuerdo de asociación. El convenio establece que IMASA adquirirá en el transcurso de este año el 37 por ciento del capital accionario de Nieto por 5,8 millones de dólares, al tiempo que aportará 3,6 millones en concepto de incremento de capital. Estos últimos fondos serán destinados a aumentar en un 60 por ciento la producción de pastas de tomates y pulpas de fruta, y a la incorporación de nuevos procesos para la fabricación de pastas. El contrato establece además que, dentro de un plazo de cinco años, IMASA podrá suscribir nuevas acciones hasta igualar la participación de Luchetti en su filial Nieto. Luchetti es un holging perteneciente al grupo chileno Luksic, que tiene ventas anuales del orden de 150 millones de dólares. IMASA, en tanto, es la empresa más grande de América latina en la producción de fructuosa y azúcar líquida de maíz. Su casa matriz está en Buenos Aires y su facturación anual es de 70 millones de dólares.



